



10 DICAS

*PARA POSICIONAR
SUA MARCA NAS
REDES SOCIAIS*

Simples.
BUSINESS & DESIGN

SU MÁ RIO

01

Entenda seu propósito

_____ pág 04

02

Posicione-se:
encontre sua essência

_____ pág 05

03

Conheça
seu público

_____ pág 08

04

Crie sua
marca

_____ pág 10

05

Defina as
linguagens
visual e verbal

_____ pág 11

06

Estabeleça
metas

_____ pág 13

07

Saiba em quais
redes sociais está
o seu público

_____ pág 15

08

Escolha tipos
de conteúdo

_____ pág 17

09

Monte um
calendário

_____ pág 19

10

Mensure
resultados

_____ pág 20



Olá!

Em meio à tanta concorrência, aprender como posicionar sua marca nas redes sociais é imprescindível para conseguir não somente garantir uma posição de destaque, mas também comunicar de maneira eficiente para o público todos os seus diferenciais.

Neste eBook preparamos **10 dicas para ajudar você e sua empresa a construir uma imagem vencedora no Facebook, LinkedIn, Instagram e Twitter** e, assim, conquistarem cada vez mais seguidores e aumentarem as vendas.

Se depois de ler nossas dicas você ainda ficar com dúvidas, basta clicar [aqui](#) e entrar em contato com nossa equipe. Teremos prazer em lhe ajudar.

Um abraço,
Equipe Simples - Business & Design.

DICA

01

Entenda seu propósito

Propósito é a razão de existir da sua empresa. Parece simples a definição, mas não é. Por exemplo: se sua empresa é uma loja de vender calçados, seu propósito não pode ser vender calçados. Mas seu propósito pode ser “Levar conforto para o dia a dia das pessoas”. Ou seja, o propósito é muito diferente do objetivo comercial da empresa. Ele vai além disso e, muitas vezes, está ligado ao resultado que o produto ou serviço vendido proporciona na vida das pessoas.

Entender e escrever seu propósito é a primeira coisa a fazer antes de pensar em estar nas redes sociais.

DICA

02

**Posicione-se:
encontre sua
essência**

Depois que seu propósito estiver definido fica mais fácil criar um posicionamento, pois ele parte da razão de existir da empresa.

Para criar um posicionamento é preciso responder a 3 perguntas:



- 1. A QUEM O SEU PRODUTO OU SERVIÇO SE DESTINA?**
- 2. QUAL A DOR QUE SEU PRODUTO OU SERVIÇO RESOLVE?**
- 3. QUAL O SEU DIFERENCIAL PERANTE A CONCORRÊNCIA?**

Respondidas as 3 questões, fica mais fácil definir se o seu posicionamento será por:

- **CLASSE**
(está relacionando com outra classe de produto ou serviço)
- **CONCORRÊNCIA**
(foca em comparações com a concorrência)
- **ATRIBUTO**
(foco nas características do produto ou serviço)
- **APLICAÇÃO**
(dá ênfase ao uso específico do produto)
- **USUÁRIO**
(busca uma identificação com o público-alvo)



DICA

03

Conheça seu
público

Antes de posicionar sua marca nas redes sociais é preciso conhecer o perfil do seu público, pois este entendimento irá ajudar a definir a melhor linguagem a ser utilizada nas postagens e também a saber em quais redes sociais ele está mais presente.

Responder estas questões vai ajudar você a conhecer seu público:

1. **QUAL A FAIXA ETÁRIA?**
2. **É FORMADO POR HOMENS, MULHERES OU AMBOS?**
3. **QUAL O NÍVEL DE ESCOLARIDADE?**
4. **QUAL A FAIXA DE RENDA?**
5. **EM QUAIS REGIÕES GEOGRÁFICAS ELE ESTÁ LOCALIZADO?**
6. **ELE TEM PODER DE DECISÃO DE COMPRA OU É UM INFLUENCIADOR?**
7. **ESTÁ MAIS PRESENTE EM ALGUM SEGMENTO ESPECÍFICO DE MERCADO (VAREJO, SAÚDE, AUTOMOTIVO...) OU EM VÁRIOS?**
8. **QUAIS AS DORES MAIS COMUNS DO SEU PÚBLICO QUE SEU PRODUTO OU SERVIÇO PODE RESOLVER?**



DICA

04

**Crie sua
marca**

Ter uma **identidade visual definida e bem feita** é extremamente impactante no sucesso do posicionamento nas redes sociais.

Isso porque mostrar uma boa marca, **bem desenhada** e que comunique a razão de existir da sua empresa, com frequência estabelecida nas divulgações, ajuda muito na fixação dela pela audiência.

DICA

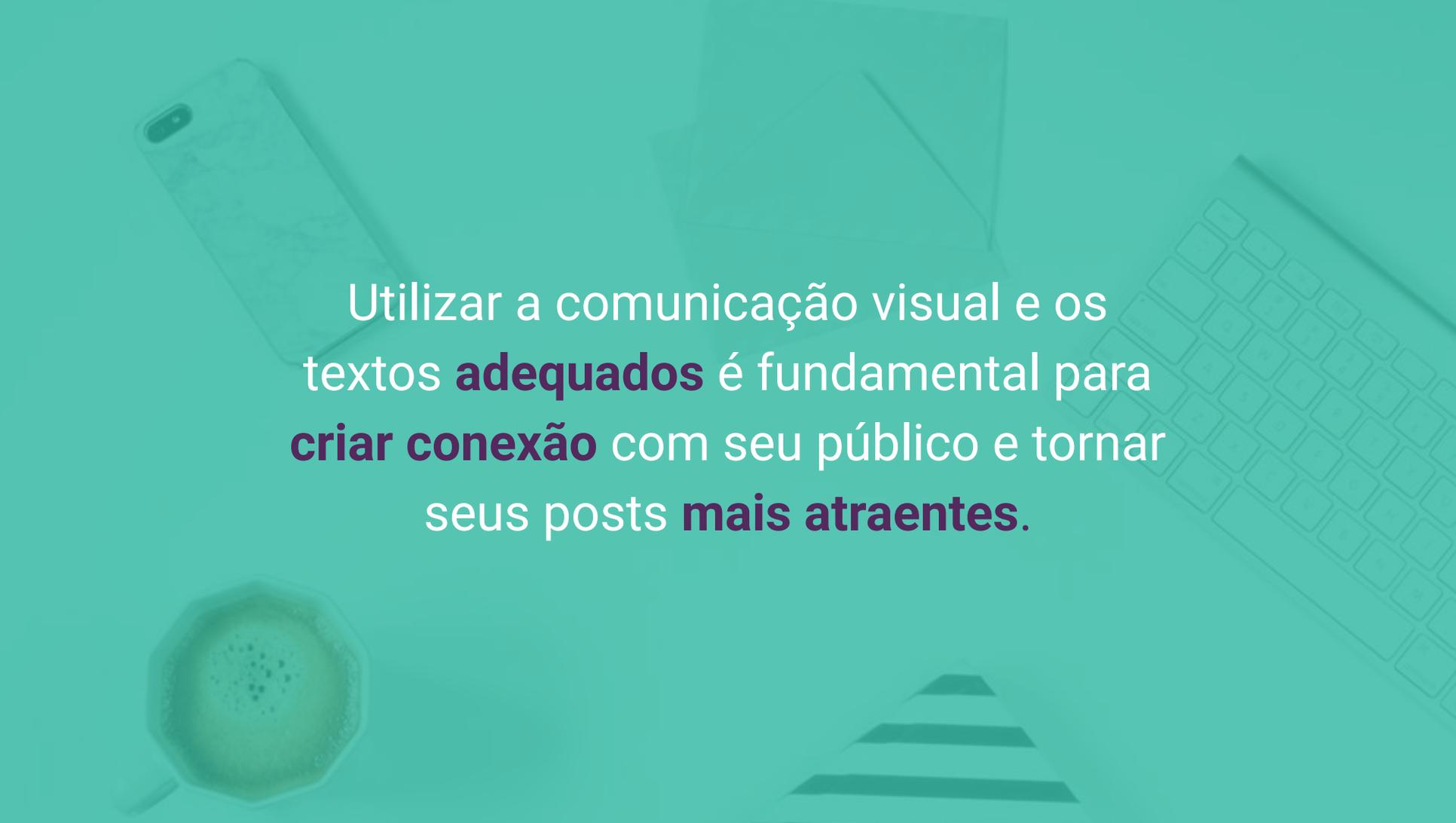
05

Linguagens visual e verbal

Depois que você seguir a **Dica 3 (Conheça seu público)** ficará mais fácil definir suas linguagens visual e verbal nas redes sociais.

Por exemplo, se o seu público é formado por proprietários de escritórios de advocacia, a linguagem visual deve seguir uma linha mais séria, usando cores sóbrias, e a linguagem verbal precisa ser mais formal.

Diferentemente de um produto que seja voltado para o público adolescente, onde o visual das publicações pode ser bem mais colorido, descontraído e com linguagem *fun*.



Utilizar a comunicação visual e os textos **adequados** é fundamental para **criar conexão** com seu público e tornar seus posts **mais atraentes**.

DICA

06

**Estabeleça
metas**

Como dizia o gato para a Alice, no País das Maravilhas: *Se você não sabe para onde vai, qualquer lugar serve.*

Bem sabia o gato que esta é a mais pura verdade! Definir metas antes de estar presente nas redes sociais e de investir em ações, anúncios, campanhas, é pré-requisito para não colocar tempo e dinheiro fora.

Para iniciar, **escreva pelo menos um objetivo**. E depois, **escreva as metas que você precisa cumprir para atingir este objetivo**. Veja o exemplo a seguir:

Exemplo de Objetivo e Metas de uma empresa que vende cosméticos

Objetivo: Aumentar em 30% as vendas pelo Instagram no mês de junho (em comparação com o mesmo mês no ano anterior).

Meta 1: Realizar campanha no Instagram Ads nos meses de abril e maio para duplicar o número de seguidores.

Meta 2: Vender R\$ 30.000,00 através do banner criado para o Dia dos Namorados.

DICA

07

Saiba em quais
redes sociais está
o seu público

Não adianta investir em publicações e anúncios numa rede social se o seu público a acessa pouco ou mesmo não a utiliza, certo? Isso parece óbvio, mas não é. **Um número muito grande de empresas ainda investem tempo e dinheiro em publicações em redes sociais que pouco geram resultados.**

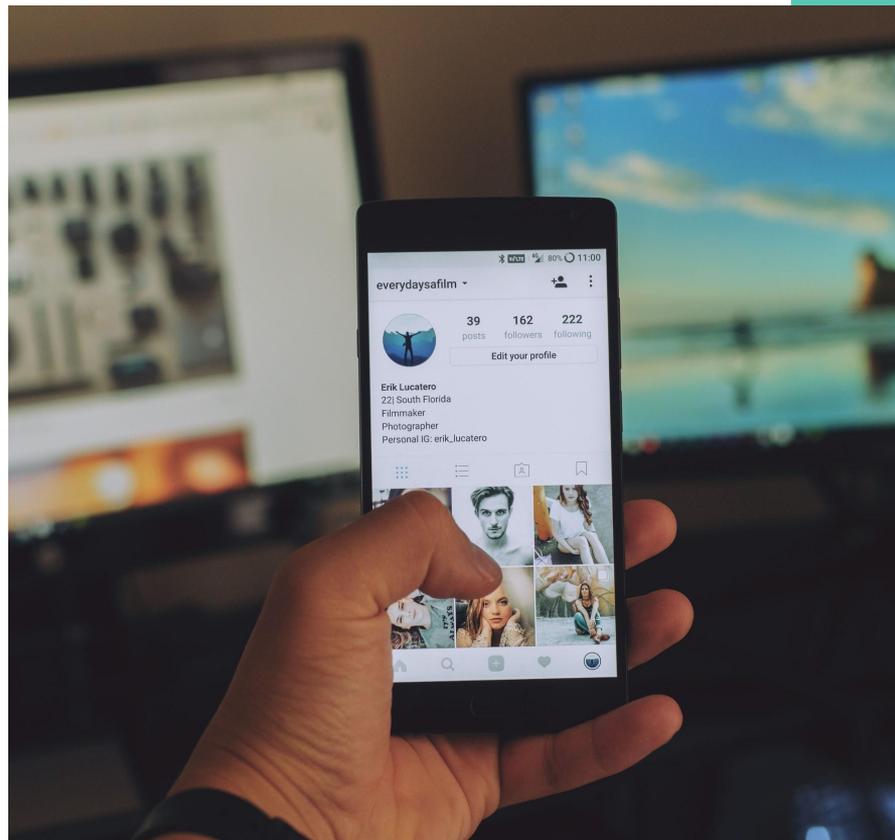
No exemplo a seguir explicamos como escolher as redes sociais certas.

Exemplo de rede social onde está o público-alvo de uma empresa que desenvolve softwares:

O principal público-alvo da empresa são CEOs de grandes corporações, logo, o lugar ideal para encontrá-los e tentar iniciar uma conversa é o

LinkedIn (uma rede com foco maior em networking profissional), e não o Instagram, que ainda tem características mais informais e foca bastante na exposição de fotos e vídeos curtos.

Se você ainda está na dúvida, reveja a **Dica 3 (Conheça seu público)** que ficará mais fácil entender onde ele está.



DICA

08

**Escolha tipos
de conteúdo**

Não dá para sair postando nas redes tudo que temos vontade, ainda mais se essas redes são da nossa empresa. =)

A dica aqui é: **crie linhas editoriais!**

Sim, isso mesmo. Defina temas para pautarem suas postagens e tente intercalá-los durante o mês para que sua audiência já saiba o que e quando encontrar os temas sobre os quais gosta de ler.

LEMBRE-SE

Definir temas não significa falta de espontaneidade. Se tiver uma postagem muito bacana, que valha a pena compartilhar, dá para abrir exceções e quebrar a programação.

Mas tem que valer a pena!

DICA

09

Monte um
calendário

Depois de seguir a **Dica 8 (Escolha tipos de conteúdo)**, organize um calendário para suas postagens, por rede social.

1. **DEFINA A DURAÇÃO DO CALENDÁRIO. POR EXEMPLO: MENSAL, BIMESTRAL, SEMESTRAL...**
2. **DEFINA A FREQUÊNCIA DAS POSTAGENS: DIÁRIA, DE DOIS EM DOIS DIAS, TRÊS VEZES POR SEMANA, TODAS AS TERÇAS E QUINTAS...**
3. **DEFINA OS HORÁRIOS PARA A PUBLICAÇÃO DAS POSTAGENS.**

Lembre-se: cada rede social tem seus melhores dias e horários de audiência. Por isso, postar os conteúdos ao mesmo tempo em todas as redes pode não ser uma boa opção.

DICA

10

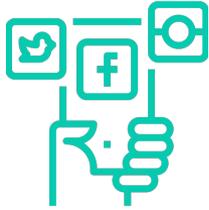
**Mensure
resultados**

Você lembra da **Dica 6 (Estabeleça metas)**?

Então, a **Dica 10** a complementa, pois não adianta termos metas se não conseguirmos medir os resultados das ações e assim verificarmos o quanto conseguimos atingi-las, certo?

Meça todos os resultados que são imprescindíveis para você atingir as metas e objetivos definidos.

Vamos usar como exemplo novamente a empresa que vende cosméticos, que citamos na **Dica 6**:



Se o objetivo era aumentar em 30% as vendas pelo Instagram no mês de junho, é preciso **subtrair** o total de vendas no mês de junho do ano corrente, do mesmo mês do ano anterior e verificar se de fato houve o aumento de 30%.



Se a meta 1 era realizar campanha no Instagram Ads nos meses de abril e maio para duplicar o número de seguidores, é preciso verificar se no último dia de maio o número de seguidores era o dobro da quantidade que havia no último dia de março.



Se a meta 2 era vender R\$ 30.000,00 através do banner criado para o Dia dos Namorados, é preciso rastrear as compras realizadas através desse banner durante toda a sua veiculação.

SOLUÇÕES SIMPLES PARA PROBLEMAS COMPLEXOS

Nosso Manifesto

Entendemos que a forma de fazer negócios mudou. Toda a rede que movimenta as pequenas e médias empresas está em ebulição! Acreditamos na personalização. **No potencial único de cada negócio.** Na essência e no valor de cada cliente, produto, serviço.

De forma simples, atuamos para descomplicar o complicado, questionar as verdades absolutas e possibilitar a mudança. **Nosso foco é fazer com que sua ideia ou empresa atue de acordo com a melhor estratégia no mercado.** Buscamos tangibilizar sua essência em sua marca e suas ações, fazendo com que o seu cliente perceba o valor do seu negócio.

Acreditamos que **negócios, design e comunicação** andam juntos e estas três áreas, estando alinhadas aos valores da empresa, atingem seu máximo potencial. Acreditamos na inteligência coletiva e isso é inteligência em negócios.

É assim que somos.

Somos **SIMPLES**. E ponto.

O QUE FAZEMOS

BUSINESS

- Diagnóstico Empresarial
- Modelagem de Negócios
- Planejamento Estratégico
- Plano de Marketing
- Plano de Comunicação
- Pesquisa de Mercado

DESIGN

- Naming
- Branding
- Identidade Visual
- Design Gráfico
- Projeto Editorial
- Web Design

DIGITAL

- Gestão de Redes Sociais
- Desenvolvimento de Sites
- Produção de Conteúdo
- Mídia Paga (Anúncios)
- Automação de Marketing

Agora que você terminou de ler o eBook, coloque em prática essas **10 dicas para posicionar sua marca nas redes sociais** e “bóra” gerar muito engajamento e aumentar suas vendas!

Esperamos que essas dicas sejam úteis para você!
E caso tenha dúvidas, entre em contato com a nossa equipe.
Queremos lhe ajudar!

Um abraço,
Simple - Business & Design



Simple.

WWW.SOMOSSIMPLES.COM.BR

nos@somossimples.com.br | digital@somossimples.com.br

in f  Bē